

Meningkatkan Laba Melalui Networking

Dwi Nita Aryani^{1*}, Bunyamin², Kadarusman³, Nunung Nurastuti⁴, Ali Lating⁵, Fera Tjahjani⁶, Sugeng Hariadi⁷, Imama Zuchroh⁸, Siti Munfaqiroh⁹, Setiawan¹⁰, Triana Murtiningtyas¹¹

¹⁻¹¹STIE Malangucecwara, Jl. Terusan Candi Kalasan Jl. Candi Waringin Lawang, Mojolangu, Malang, Jawa Timur, 65142

E-mail: dwinitaaryani123@gmail.com

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.76>

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received:

Revised:

Accepted:

Kata kunci: Kampoeng Kajoetangan, Laba, Jaringan, Relasi, UMKM.

Keywords: *Kampoeng Kajoetangan, Profit, Network, Relations, MSMEs.*



Salah satu tujuan perusahaan adalah meningkatkan laba. Untuk meningkatkan laba bisa dilakukan melalui peningkatan relasi jejaring (Networking). Pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk memberikan wawasan pentingnya menjalin networking agar laba usaha meningkat. Peserta diberikan latihan dan praktek menjalin relasi selama 1 hari. Ada 20 pemilik UMKM di Kampoeng Kajoetangan Malang yang menjadi peserta, kemudian dibagi menjadi 4 kelompok. Masing-masing kelompok mempraktekkan bagaimana cara menjalin relasi. Dari pelatihan tersebut, peserta meningkat pengetahuannya dan mengetahui bagaimana cara melakukan atau menjalin relasi. Ada banyak cara yang dilakukan untuk meningkatkan jejaring yaitu mengikuti pelatihan, mengikuti pameran, media social, tergabung dalam komunitas.

One of the company's goals is to increase profits. To increase profits can be done through increasing network relations (Networking). This community service is intended to provide insight into the importance of establishing networking so that business profits increase. Participants were given training and practice establishing relationships for 1 day. There were 20 MSME owners in Kampoeng Kajoetangan Malang who participated, then divided into 4 groups. Each group practices how to build relationships. From the training, the participants increased their knowledge and knew how to do or establish relationships. There are many ways to improve networking, namely attending training, attending exhibitions, social media, joining the community.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

How to Cite: Dwi Nita Aryani, Bunyamin, Kadarusman, Nunung Nurastuti, Ali Lating, Fera Tjahjani, Sugeng Hariadi, Imama Zuchroh, Siti Munfaqiroh, Setiawan, Triana Murtiningtyas (2023). Meningkatkan Laba Melalui Networking. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 1(4) 272-275.

<https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.76>

PENDAHULUAN

Networking (membangun relasi jejaring) adalah aspek penting dari bisnis yang dapat membantu meningkatkan keuntungan (Aidil & Thamrin, 2020). Teori networking menunjukkan bahwa pemilik bisnis yang sukses mungkin bergantung pada kemampuannya untuk mendapatkan akses ke sumber daya yang dibutuhkan dan menjadi lebih efektif jika memiliki jejaring (Watson, 2007).

Ada cara yang dapat membantu meningkatkan keuntungan yaitu dengan membangun hubungan. Networking dapat membantu membangun hubungan baru dengan calon klien, mitra, dan pemasok. Selain itu melalui networking dapat mempromosikan bisnis usaha kita. Acara jejaring dapat menjadi tempat yang tepat untuk mempromosikan bisnis kita dan meningkatkan kesadaran merek.

Networking juga dapat meningkatkan pendapatan. Melalui jejaring atau networking dapat menghasilkan peluang bisnis baru dan kemitraan yang dapat meningkatkan pendapatan. Selain itu, berkolaborasi dengan bisnis lain merupakan bentuk lain dari networking. Karena melalui relasi jejaring dapat membantu bisnis berkolaborasi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama dan meningkatkan keuntungan. Dengan berjejaring berarti bisa belajar dari orang lain. Relasi jejaringan

dapat memberikan peluang untuk belajar dari bisnis lain dari pakar industri, mendapatkan ide inovasi, yang dapat membantu bisnis meningkatkan operasinya dan meningkatkan keuntungan Mancinelli and Mazzanti (2009)

Menemukan bakat baru: Jejaring dapat membantu bisnis menemukan bakat baru dan merekrut karyawan dengan keterampilan dan pengalaman yang dibutuhkan untuk meningkatkan keuntungan. Untuk jaringan yang efektif, bisnis dapat menghadiri acara jaringan, bergabung dengan asosiasi industri, dan menggunakan media sosial untuk terhubung dengan profesional lainnya. Penting untuk mendekati jaringan dengan minat yang tulus dalam membangun hubungan dan membantu orang lain, daripada hanya mencoba melakukan penjualan Dengan membangun hubungan yang kuat dan berkolaborasi dengan pihak lain, bisnis dapat meningkatkan keuntungan dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

METODE

Tahapan yang dilakukan pertama kali adalah persiapan kegiatan, yaitu berdiskusi dengan Ketua dan tim Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) untuk mendalami permasalahan dan kebutuhan para pengusaha UMKM (gambar 1). Setelah disepakati materi dan kegiatan yang dibutuhkan, waktu dan tempat, maka selanjutnya melakukan persiapan materi dan pamerannya. Tahap kedua adalah memberikan workshop tentang bagaimana meningkatkan laba usaha melalui networking (menjalin relasi). Hal ini diberikan agar peserta memahami tujuan dan manfaat networking dan cara melakukan networking. Tahap ketiga melakukan evaluasi dari workshop dan tanggapan dari kegiatan tersebut.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan selama satu hari, dengan peserta pengusaha UMKM dilingkungan Kampoeng Kajoetangan Heritage di Malang. Ada 20 orang yang mengikuti kegiatan workshop dan praktek menjalin networking. Peserta dibagi menjadi 4 kelompok, dan masing-masing kelompok belajar mempraktekan bagaimana membangun relasi. (gambar 2 dan 3). Beberapa cara yang dipraktekan adalah bagaimana cara berinteraksi dengan orang lain; bagaimana memanfaatkan media social untuk memperluas relasi; membagi konten yang relevan; mengikuti acara online atau offline, seperti seminar atau pelatihan. Pengabdian ini juga melibatkan empat mahasiswa yang berasal dari program studi Akuntansi dan Manajemen, Evaluasi diberikan dalam bentuk kuesioner atau pertanyaan manfaat pelatihan dan gambaran pengetahuan baru yang didapatkan oleh peserta sebelum dan setelah diberikan edukasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta pelatihan mendapatkan materi tentang pentingnya menjalin relasi (networking) dari presentasi yang disampaikan pembicara. Mereka memahami tujuan membangun relasi (networking) untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasar, dan pada akhirnya akan meningkatkan penjualan dan laba usaha. Tujuan dari membangun relasi adalah agar orang mengenal kita dan produk kita. Dengan menjalin hubungan yang baik, akan meningkatkan kepercayaan terhadap potensi kita. Selain itu, orang lain juga akan dengan senang melakukan kerja sama dan akan membantu ketika dibutuhkan dan saling mensupport.

Dalam menjalin kerja sama dan networking serta dapat dipercaya, ada beberapa hal yang perlu dilakukan antara lain, senyum, sapa/salam, salaman, silaturahmi, saling menghargai, memberi apresiasi. Ditambahkan lagi ada beberapa cara membangun jaringan secara efektif menurut Utami (2020) yaitu:

1. Buat rencana sebelum berjejaring: Tentukan tujuan Anda dan apa yang ingin Anda capai dari berjejaring
2. Siapkan elevator pitch Anda: Bersiaplah untuk memperkenalkan diri dan tujuan Anda dengan cara yang ringkas dan menarik .
3. Mulai dari lingkaran terdekat Anda dimulai dari rekan terdekat untuk menjalin koneksi yang relevan, kemudian dikembangkan pada lingkaran yang lebih luas
4. Bersikap ramah dan otentik: Bersikaplah tulus dan tunjukkan minat pada orang lain
5. Hadiri acara jejaring baik online maupun offline: Hadiri acara yang terkait dengan industri atau bidang Anda untuk bertemu orang baru

6. Ciptakan hubungan yang otentik: Fokus pada membangun hubungan yang tulus daripada hanya mengumpulkan kartu nama
7. Bawalah kartu nama yang berkesan: Pastikan kartu nama Anda menarik dan menyertakan semua informasi kontak yang relevan
8. gunakan media social untuk memperluas jangkauan relasi
9. mengikuti komunitas termasuk melalui whatsapp group.
10. Jangan meminta pekerjaan namun mintalah informasi yang akan membantu dalam mencari pekerjaan



Gambar 1. Diskusi masalah dan kebutuhan pelatihan



Gambar 2. Membagi kelompok untuk latihan



Gambar 3. Praktek mengenalkan diri kepada relasi

Memperluas Jaringan Kontak: Melalui networking, kita dapat berinteraksi dan terhubung dengan orang-orang yang berada dalam industri yang sama atau terkait. Dengan membangun hubungan yang baik dengan mereka, kita dapat mendapatkan informasi tentang peluang bisnis baru, mitra potensial, atau bahkan pelanggan baru.

Mendapatkan Pelanggan Baru: Melalui jaringan yang luas, Anda dapat memperkenalkan produk atau layanan Anda kepada orang-orang yang mungkin tertarik. Kontak yang dijalin melalui networking dapat membantu Anda memperluas jangkauan pemasaran Anda dan menemukan pelanggan potensial baru.

Meningkatkan Kepercayaan dan Reputasi: Dengan terlibat dalam kegiatan networking dan membangun hubungan yang baik dengan orang-orang dalam industri, Anda dapat memperkuat kepercayaan dan reputasi bisnis Anda. Jika orang-orang percaya pada Anda dan bisnis Anda, mereka

cenderung lebih memilih untuk bekerja sama atau membeli produk dari Anda, yang pada gilirannya dapat meningkatkan laba.

Mendapatkan Informasi dan Pengetahuan Industri: Melalui networking, kita dapat terhubung dengan orang-orang yang memiliki pengalaman dan pengetahuan dalam industri atau bisnis. Ini memberi kesempatan untuk belajar dari mereka, mendapatkan wawasan tentang tren terkini, dan mendapatkan informasi berharga yang dapat membantu untuk mengambil keputusan bisnis yang lebih baik. Dengan pengetahuan dan informasi ini, akan dapat mengoptimalkan operasi bisnis dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan laba.

Mengembangkan Kemitraan dan Kesempatan Bisnis: Networking dapat membantu untuk menjalin hubungan dengan mitra potensial, seperti pemasok, distributor, atau rekan kerja. Dengan membangun kemitraan yang saling menguntungkan, akan dapat memperluas jangkauan bisnis kita, mengurangi biaya operasional, atau menemukan peluang bisnis baru yang dapat meningkatkan laba. Hal ini juga didukung oleh penelitian Boso, Story, and Cadogan (2013) yang menyatakan bahwa ikatan networking menjadi sangat penting bagi sebuah usaha atau perusahaan, karena akan meningkatkan kinerja perusahaan dan kesuksesan bisnis.

Menurut Li, He, Sun, and Leung (2022), peningkatan jejaring melalui exhibition atau pameran juga menjadi cara yang efektif untuk mendapatkan relasi bahkan networking dengan pemerintah pusat atau daerah, supplier bahkan bisa dengan peserta pameran lainnya.

Dengan mendapatkan materi dan praktek bagaimana membuka dan menjalin jejaring (networking), peserta akan dapat mudah mengimplementasikan nya dalam kehidupan sehari-harinya

KESIMPULAN

Membangun relasi dalam bisnis akan mendapatkan manfaat positive dalam mendukung peningkatan laba usaha. Dalam membangun jaringan bisnis yang kuat melalui media social menjadi sangat penting jika dapat memanfaatkan media sosial dengan bijaksana dan konsisten. Dengan membangun hubungan yang kuat dan memperluas jaringan bisnis Anda, bisnis Anda dapat meningkatkan visibilitas, memperoleh peluang baru, dan meningkatkan keberhasilan di masa depan. Dalam kesimpulannya, networking dapat membantu menjalin hubungan yang kuat dengan orang-orang dalam lingkungan industri kita, yang pada gilirannya dapat membantu meningkatkan laba melalui peluang bisnis baru, pelanggan baru, peningkatan reputasi, akses ke informasi industri, dan pengembangan kemitraan yang strategis yang lebih luas.

REFERENSI

- Aidil, M., & Thamrin. (2020). Pengaruh market orientation dan networking terhadap kinerja usaha industri makanan oleh-oleh. *Jurnal Kajian Manajemen dan Wirausaha*, 2(4), 178-184.
- Boso, N., Story, V., & Cadogan, J. W. (2013). Entrepreneurial Orientation, Market Orientation, Network Ties, and Performance: Study of Entrepreneurial Firms in a Developing Economy. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 708–727.
- Li, Q., He, H., Sun, J., & Leung, X. Y. (2022). Networking for better information-gathering performance at trade shows: A multigroup analysis. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 51, 462-470. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2022.04.015>
- Mancinelli, S., & Mazzanti, M. (2009). Innovation, networking and complementarity: Evidence on SME performances for a local economic system in North-Eastern Italy. *The Annals of Regional Science*, 43(3), 567-597.
- Utami, N. W. (2020). 9 Cara Membangun Networking untuk Bisnis. from <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-membangun-jaringan-bisnis-yang-kuat/>
- Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22(6), 852-874. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.08.001>